

Procesy przystosowawcze
w polskim handlu zagranicznym
w kontekście członkostwa
w Unii Europejskiej



WYDAWNICTWO
AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU

**Procesy przystosowawcze
w polskim handlu zagranicznym
w kontekście członkostwa
w Unii Europejskiej**



75-LECIE
AKADEMII EKONOMICZNEJ
W POZNANIU

AKADEMIA EKONOMICZNA W POZNANIU

Katedra Handlu Międzynarodowego

**PROCESY PRZYSTOSOWAWCZE
W POLSKIM HANDLU ZAGRANICZNYM
W KONTEKŚCIE CZŁONKOSTWA
W UNII EUROPEJSKIEJ**

**Materiały na konferencję naukową organizowaną
w ramach obchodów
75-lecia Akademii Ekonomicznej w Poznaniu
w dniach 26 – 27 września 2000 roku**

**Redakcja naukowa
Jerzy SCHROEDER**

Recenzent

Eugeniusz Najlepszy

Korekta

Ewa Sobczak

Pracę wydrukowano na podstawie materiałów dostarczonych przez Autorów
w formie gotowej do reprodukcji

Wydanie publikacji dofinansowane przez Komitet Badań Naukowych

@ Copyright by Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
Poznań 2000

ISBN 83-88222-47-3

WYDAWNICTWO AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU
ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań
tel. 854-31-54, 854-31-55, fax 854-31-59
adres do korespondencji: al. Niepodległości 10, 60-967 Poznań



POZNAŃSKA DRUKARNIA NAUKOWA
Poznań, ul. Heweliusza 40

SPONSORZY KONFERENCJI

Bank Handlowy w Warszawie SA Oddział w Poznaniu

Bank Rozwoju Eksportu Bank SA Oddział w Poznaniu

Bankowe Towarzystwo Leasingowe SA w Poznaniu

„EMA-ELFA” Sp. z o.o. Ostrzeszów

Wielkopolska Szkoła Biznesu przy AE w Poznaniu

Fundacja „Kadry dla Wielkopolski”

GTX HANEX PLASTIC Sp. z o.o.

Philips Lighting Poland S.A.

Opel  Szpot Sp. z o.o.

Spis treści

Wstęp (<i>Jerzy Schroeder</i>)	11
<i>Małgorzata Bartosik</i> Uwarunkowania kulturowe w realizacji strategii promocji przedsiębiorstw międzynarodowych na rynku Unii Europejskiej	13
<i>Janusz Bilski</i> Otwieranie krajowych rynków finansowych, sekwencje liberalizacji	25
<i>Witold Cel</i> Amerykańska strategia promocji eksportu – implikacje dla Polski	35
<i>Bogusława Drelich-Skulska</i> Czynniki kształtujące podejmowanie decyzji w zakresie polityki ekonomicznej w Japonii	48
<i>Elżbieta Gołomska</i> Rola i zadania logistyki międzynarodowej w internacjonalizacji przedsiębiorstw	57
<i>Tomasz Gołębiowski</i> Strategie rozwoju byłych przedsiębiorstw handlu zagranicznego w latach dziewięćdziesiątych	69
<i>Marian Gorynia, Marek Ratajczak</i> Infrastrukturalne uwarunkowania uczestnictwa transformowanej gospodarki w procesach globalizacji – przykład Polski	86
<i>Monika Grottel</i> Polski kodeks celny w świetle przepisów unijnych	107
<i>Aleksandra Grzesiuk</i> Determinanty dystrybucji na rynku Unii Europejskiej. Implikacje dla polskich przedsiębiorstw	123
<i>Małgorzata Janicka</i> Polski rynek kapitałowy w perspektywie włączenia w obszar jednolitego rynku finansowego Unii Europejskiej	133

<i>Barbara Jankowska, Zdzisław Krajewski</i>	
Polska branża budowlana i jej pozycja konkurencyjna na rynkach Unii Europejskiej	146
<i>Anna Barbara Kisiel-Łowczyk</i>	
Rozwój powiązań kapitałowych bałtyckich państw transformacji w latach 90.	170
<i>Elżbieta Maślak</i>	
Innowacyjność gospodarki jako czynnik warunkujący międzynarodową przewagę konkurencyjną w kontekście integracji Polski z Unią Europejską	184
<i>Ewa Mińska</i>	
Teoretyczno-empiryczna analiza siły powiązań handlowych pomiędzy Polską i Unią Europejską	199
<i>Renata Orłowska</i>	
Bieżące tendencje rozwoju rynku kredytów konsorcjalnych	211
<i>Sylwia Pangsy-Kania</i>	
Sektor gazowy w Polsce i jego dostosowanie do wymogów Unii Europejskiej	222
<i>Magdalena Rosińska</i>	
Problemy finansowania polskiego rolnictwa w świetle teorii i perspektywy członkostwa Polski w Unii Europejskiej	233
<i>Tomasz Rynarzewski</i>	
Problemy polityki polskiego handlu zagranicznego w aspekcie perspektywicznego przystąpienia do europejskiego ugrupowania integracyjnego	249
<i>Dorota Simpson</i>	
Znaczenie czynników kulturowych w procesie motywowania pracowników	265
<i>Maciej Szymczak</i>	
Systemy informatyczne międzynarodowych łańcuchów dostaw	285
<i>Rafał Śliwiński</i>	
Małe i średnie przedsiębiorstwa w dobie przystępowania Polski do Unii Europejskiej – bariery rozwoju	298
<i>Helena Tendera-Właszczuk</i>	
Analiza konkurencyjności polskiego handlu z Unią Europejską w latach 1992–1997	314
<i>Szymon Truskolaski</i>	
Perspektywy rozwoju sektorów zaawansowanych technologicznie w Polsce w świetle przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, na podstawie doświadczeń Irlandii	339

<i>Karolina Tyc</i>	
Przesłanki tworzenia eurokanałów logistycznych żywności	356
<i>Marta Wincewicz</i>	
Logistyczna infrastruktura informacyjna	364

Marian Gorynia, Marek Ratajczak
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

INFRASTRUKTURALNE UWARUNKOWANIA UCZESTNICTWA TRANSFORMOWANEJ GOSPODARKI W PROCESACH GLOBALIZACJI – PRZYKŁAD POLSKI

Do roku 1990, kiedy rozpoczęto w Polsce budowę gospodarki rynkowej, nasza gospodarka była w znacznym stopniu zamknięta, jeśli chodzi o związki z otoczeniem zewnętrznym. Procesy rozwoju zachodzące w Polsce po II wojnie światowej nosiły wiele znamion autarkii.

Od dziesięciu lat gospodarka polska przechodzi przez okres transformacji ustrojowej. Jednocześnie w jej otoczeniu zewnętrznym zachodzą burzliwe procesy zmian, określane dość wieloznacznym pojęciem globalizacji¹. Specyfika krajów przechodzących od gospodarki centralnie administrowanej do gospodarki rynkowej polega na tym, że po kilku dziesięcioleciach względnej autarkii gospodarczej następuje ich integracja z otoczeniem międzynarodowym, które bardzo szybko się zmienia. Jedną z głównych składowych zmian w otoczeniu są właśnie procesy globalizacji.

Celem referatu jest stwierdzenie, czy tempo integracji gospodarki polskiej z otoczeniem międzynarodowym nadąża za ogólnym tempem procesów globalizacyjnych w skali świata oraz wskazanie na uwarunkowania integracji gospodarki polskiej z gospodarką światową leżące w sferze infrastruktury.

¹ J. Brown, *Corporation as Community: A New Image for a New Era*. In: J. Renesch (ed.), *New Traditions in Business*, Berrett-Koehler, San Francisco 1992; P. Dicken, *Global Shift*, Guilford Press, New York 1992; K. Ohmae, *The End of the Nation State*, Free Press, New York 1995; B. B. Parker, *Globalization and Business Practice. Managing Across Boundaries*, Sage Publications, London 1998.

W referacie poczyniono daleko idące uproszczenia. Mając świadomość, że procesy globalizacji obejmują nie tylko sferę realną gospodarki światowej, ale także sferę regulacyjną, rozważania ograniczono do tej pierwszej. Uznano, że zabiegi zmierzające do liberalizacji handlu i przepływu inwestycji bezpośrednich, posunięcia deregulacyjne, prywatyzacja itp. w konsekwencji prowadzą do zmian w sferze realnej (wielkość i struktura handlu międzynarodowego, wielkość zagranicznych inwestycji bezpośrednich). W niniejszym referacie globalizację zredukowano do dwóch wymiarów – handlu światowego i zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali globu.

Cechą charakterystyczną rynkowej transformacji gospodarki polskiej jest postępujące otwieranie się, to znaczy szybki rozwój współpracy z partnerami zagranicznymi. Rozwijane są liczne formy współpracy z zagranicą. Dwie z nich są najważniejsze, jeśli chodzi o udział Polski w procesach globalizacji: handel zagraniczny i zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Obie są analizowane w niniejszym referacie. Rola kapitału zagranicznego jako czynnika wzrostu oraz udział kraju w handlu międzynarodowym to problemy uważane za kluczowe nie tylko w odniesieniu do tzw. transition economies, ale do szerszej grupy krajów określanych jako emerging nations².

Uczestnictwo Polski w procesach globalizacji jest uwarunkowane wieloma czynnikami. Jednym z najważniejszych jest niedorozwój infrastruktury gospodarki polskiej. Jeśli gospodarkę polską porówna się z rozwiniętymi gospodarkami rynkowymi, to można łatwo zauważyć występowanie luki infrastrukturalnej. W referacie zostanie podjęta próba identyfikacji i analizy tej luki. Podjęte zostaną także rozważania odnośnie do możliwości zmniejszenia lub likwidacji tej luki między Polską, jako przykładem gospodarki transformowanej oraz rozwiniętymi gospodarkami rynkowymi. W ostatniej części referatu zostanie zaprezentowana potencjalna rola polityki gospodarczej jako instrumentu pokonywania luki infrastrukturalnej.

Przyjęty okres analizy obejmuje lata transformacji począwszy od roku 1990.

Handel światowy jako przejaw globalizacji

W tabeli 1. przedstawiono wartości eksportu i importu w skali świata w ostatniej dekadzie.

Z danych zawartych w tabeli 1. wynika, że relacja wartości światowego importu w roku 1998 do wartości światowego importu w roku 1990 w cenach bieżących wynosiła 150,3%. Stosunek wartości importu na 1 mieszkańca w dol. USA w 1998 roku do wartości importu per capita w roku 1990 wynosił 134,0%.

² *Economic Transformation in Emerging Countries. The Role of Investment, Trade and Finance*, (ed.) F.J. Contractor, Elsevier, New York 1998.

Tabela 1.

Import i eksport w skali świata w latach 1990–1998 (ceny bieżące)

Lata	Import			Eksport		
	w mld USD (ceny bieżące)	rok poprzedni = 100 (ceny stałe)*	na 1 mieszkańca w dol. USA	w mld USD (ceny bieżące)	rok poprzedni = 100 (ceny stałe)*	na 1 mieszkańca w dol. USA
1990	3556,1	104	673	3430,9	105	650
1991	3606,4	106	682	3485,6	104	660
1992	3792,2	107	692	3651,1	105	666
1993	3706,8	104	669	3632,4	106	655
1994	4236,4	110	752	4145,5	107	736
1995	5066,9	108	876	4973,9	109	861
1996	5300,1	105	919	5160,7	105	895
1997	5230,7	106	894	5168,8	108	884
1998	5346,2	105	902	5080,0	106	857

* świat bez Europy Środkowowschodniej i byłego ZSRR

Źródło: Roczniki statystyczne GUS za odpowiednie lata

Relacja wartości światowego eksportu w roku 1998 do wartości światowego eksportu w roku 1990 w cenach bieżących wynosiła 148,1%. Stosunek wartości eksportu na 1 mieszkańca w dolarach USA w roku 1998 do wartości importu per capita w roku 1990 wynosił 131,8%.

Miejsce Polski w handlu światowym

Dane dotyczące roli gospodarki polskiej w handlu światowym przedstawiono w tabeli 2.

Z danych zawartych w tabeli 2. można wyprowadzić następujące wnioski:

– Relacje wartości (w cenach bieżących) PKB, importu i eksportu w roku 1998 do wartości w roku 1990 wynosiły odpowiednio: 266,7%, 493,8% i 197,1%. Skala przyrostu wartości importu była 1,85 razy większa niż skala przyrostu PKB i aż 2,63 razy większa niż skala przyrostu eksportu. W dynamice zmian analizowanych wielkości występowały więc istotne dysproporcje.

– Relacje wartości (w cenach bieżących) PKB, importu i eksportu na 1 mieszkańca kształtowały się w tym samym okresie odpowiednio jak: 263,0%, 486,8% i 194,1%. Skala dysproporcji tempa zmian tych wielkości była podobna, jak w przypadku całkowitych wartości PKB, importu i eksportu.

Z kolei zestawienie danych zawartych w tabelach 1. i 2. pozwala wyciągnąć następujące wnioski:

– wskaźnik wzrostu importu światowego w cenach bieżących w latach 1990–1998 wyniósł 150,3%, a importu Polski 493,8%; wystąpiła więc dysproporcja – z punktu widzenia wzrostu wartości importu gospodarka polska szybko integrowała się ze swoim otoczeniem międzynarodowym,

– wskaźnik wzrostu eksportu światowego w cenach bieżących w latach 1990-1998 wyniósł 148,1%, a eksportu Polski 197,1% – z punktu widzenia wzrostu wartości eksportu gospodarka polska integrowała się relatywnie szybko z otoczeniem międzynarodowym, aczkolwiek dużo wolniej niż w wypadku importu;

– udział gospodarki polskiej w światowym imporcie i eksporcie w latach 1990–1998 wzrósł odpowiednio z 0,3% do 0,9% i z 0,4% do 0,6%; powyższe liczby potwierdzają tendencje zaznaczone w dwóch poprzednich punktach;

– wartość importu na 1 mieszkańca w roku 1998 w świecie wynosiła 902 USD, a w Polsce 1217 USD, natomiast w eksporcie liczby te wynosiły odpowiednio 857 USD i 730 USD.

Nieuzasadnione byłoby jednak sformułowanie generalnego wniosku o nadmiernej importochłonności gospodarki polskiej. Podstawowym problemem gospodarki polskiej nie jest nadmierny import, lecz niedostateczny eksport.

Produkt krajowy brutto, import i eksport Polski w latach 1990–1998 (ceny bieżące)

Lata	PKB		Import			Eksport			
	w mln dol. USA*	na 1 mieszkańca w dol. USA*	w mln dol. USA	na 1 mieszkańca w dol. USA	udział w świecie w %	w mln dol. USA	na 1 mieszkańca w dol. USA	udział w świecie w %	udział eksportu w PKB
1990	58 976	1 547	9 528	250	0,3	14 322	376	0,4	28,6
1991	72 924	1 998	15 522	406	0,4	14 903	390	0,4	24,1
1992	84 326	2 198	15 913	415	0,4	13 187	344	0,4	18,4
1993	85 853	2 232	18 834	490	0,5	14 143	368	0,4	22,9
1994	117 978	3 057	21 569	559	0,5	17 240	447	0,4	24,0
1995	126 348	3 086	29 050	753	0,6	22 895	593	0,5	25,9
1996	134 550	3 484	37 137	962	0,7	24 440	633	0,5	24,4
1997	143 066	3 702	42 308	1094	0,7	25 751	666	0,5	25,7
1998	157 274	4 068	47 054	1217	0,9	28 229	730	0,6	25,7

* według kursu oficjalnego

Źródło: Roczniki statystyczne GUS za odpowiednie lata

W roku 1998 wartości importu per capita w gospodarce czeskiej i węgierskiej wynosiły odpowiednio 2791 USD i 2543 USD. Dla eksportu per capita liczby te przedstawiały się następująco: 2561 USD i 2275 USD.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako przejaw globalizacji

Dane dotyczące napływu i odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali świata w latach 1990–1998 przedstawiono w tabeli 3.

Relacje wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w roku 1998 w stosunku do roku 1990 wynosiły dla poszczególnych grup krajów:

- | | |
|----------------------------|------------|
| – wszystkie kraje | – 316,0%, |
| – kraje rozwinięte | – 271,2%, |
| – kraje rozwijające się | – 493,2%, |
| – Europa Środkowowschodnia | – 5796,7%. |

Wysokość tego wskaźnika dla krajów Europy Środkowowschodniej przekracza wielokrotnie jego wysokość dla pozostałych grup krajów. Mimo tak wysokiego wskaźnika dynamiki, udział napływu ZIB do Europy Środkowowschodniej w globalnym napływie ZIB wynosił w roku 1998 tylko 2,7%.

Gospodarka polska a zagraniczne inwestycje bezpośrednie

Dane dotyczące wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski przedstawiono w tabeli 4. Z danych tych wynika, że w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych rozmiary inwestycji w Polsce nie były imponujące. W ostatnich latach Polska wysunęła się na czoło krajów Europy Środkowej i Wschodniej pod względem inwestycji zagranicznych, wyprzedzając Węgry.

Porównanie danych zawartych w tabeli 4. i w tabeli 3. prowadzi do wniosku, że wskaźnik wzrostu wartości napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali świata w latach 1990–1998 był niższy (316,0%) aniżeli ten sam wskaźnik dla Polski (9065,8%). Osiągnięcie tak znacznych postępów w dynamice napływu ZIB do Polski było możliwe przede wszystkim za sprawą bardzo niskich wartości wyjściowych na początku lat 90. Udział Polski w światowym napływie ZIB wynosił w roku 1990 0,05%, a w roku 1998 1,56%. Należy zauważyć, że w roku 1998 wskaźnik ten znacznie przewyższał wskaźniki udziału Polski w światowym eksporcie i imporcie.

Tabela 3.

Napływ i odpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 1990–1998

Rok	Kraje rozwinięte		Kraje rozwijające się		Europa Środkowowsch.		Wszystkie kraje	
	napływ	odpływ	napływ	odpływ	napływ	odpływ	napływ	odpływ
1990	169,8	222,5	33,7	17,8	0,30	0,04	203,8	240,3
1991	114,0	201,9	41,3	8,9	2,45	0,04	157,8	210,8
1992	114,0	181,4	50,4	21,0	3,77	0,10	168,2	202,5
1993	129,3	192,4	73,1	33,0	5,59	0,20	208,0	225,6
1994	132,8	190,9	87,0	38,6	5,89	0,55	225,7	230,1
1995	203,2	270,5	99,7	47,0	12,08	0,30	315,0	317,8
1996	211,1	320,0	135,3	58,9	12,57	1,14	359,0	380,0
1997	273,3	406,6	172,1	65,1	18,56	3,33	464,0	475,0
1998	460,5	594,6	166,2	52,6	17,39	1,95	644,1	649,1

Źródło: UNCTAD, World Investment Report; 1999, tab. I. 2, s. 9 oraz I.3, s. 20; 1996, tab. I. 1, s. 4; 1992, tab. I. 1, s. 14.

Roczne wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski
w latach 1990-1998 (w mln USD)

Rok	Inwestycje powyżej 1 mln USD		Inwestycje poniżej 1 mln USD		Inwestycje łączne	
	Dany rok	Wartość skumulowana	Dany rok	Wartość skumulowana	Dany rok	Wartość skumulowana
1990	97	105	14	15	111	120
1991	219	324	30	45	249	369
1992	1 084	1 408	152	197	1 236	1 605
1993	1 420	2 828	199	396	1 619	3 224
1994	1 493	4 321	209	605	1 702	4 926
1995	2 511	6 832	351	956	2 862	7 788
1996	5 196	12 028	1 043	1 999	6 239	14 027
1997	5 677	17 705	883	2 882	6 560	20 587
1998	10 665	27 770	68	2 950	10 063	30 650

Źródło: Z. Olesiński, R. Pac-Pomarnacki, *Działalność dużych inwestorów zagranicznych w Polsce*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. B. Durka, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998 oraz P. Apanowicz, *Rekord pobity*, „Rzeczpospolita” 19 lutego 1999.

Globalizacja a równowaga zewnętrzna gospodarek narodowych

Szybkie integrowanie się gospodarki polskiej z gospodarką światową nie jest wolne od zagrożeń. Podstawowa trudność wiąże się z zapewnieniem zewnętrznej równowagi gospodarczej.

W tabeli 5. przedstawiono kształtowanie się bilansu obrotów towarowych Polski w latach 1990–1998.

Pogłębiający się z roku na rok deficyt obrotów towarowych jest głównym czynnikiem wpływającym na kształtowanie się salda obrotów bieżących. W 1997 roku deficyt ten wyniósł 4,3 mld USD, co stanowiło 3,2% PKB, natomiast w 1998 roku 6,9 mld USD (4,4% PKB). Czynnikiem łagodzącym wpływ wysokiego deficytu obrotów towarowych były wpływy z tzw. handlu przygranicznego, które jednak malały.

Ujemne saldo obrotów towarowych jest kreowane głównie przez wymianę z krajami Unii Europejskiej. Według danych statystyki celnej rejestrującej przepływ towarów, a nie faktycznie dokonane płatności, deficyt w obrotach z Unią Europejską wzrósł z $-7,3$ mld USD w roku 1996 do $-10,5$ mld USD w roku 1997 i $-12,9$ mld USD w roku 1998. Należy także zaznaczyć, że istotnym czynnikiem wpływającym na wysokość salda obrotów towarowych Polski jest saldo wymiany towarowej z zagranicą spółek z udziałem kapitału zagranicznego działających w Polsce. To ostatnie saldo wynosiło w latach 1994–1998 odpowiednio $-2,8$ mld, $-3,9$ mld USD, $-7,4$ mln USD, $-10,0$ mld USD i $11,6$ mld USD. Znaczne zapotrzebowanie na import firm z kapitałem zagranicznym wynika z modernizacji ich potencjału produkcyjnego (import inwestycyjny) oraz dużego popytu na import zaopatrzeniowy³.

Wysoki i pogłębiający się deficyt bilansu obrotów bieżących jest największym zagrożeniem dalszego stabilnego rozwoju gospodarczego Polski. W literaturze wskazuje się, że kraje otwierające swe gospodarki i przystępujące do ówczesnego EWG (Hiszpania, Portugalia, Grecja) także odnotowały znaczne pogorszenie rachunku obrotów bieżących, a ujemne saldo rachunku bieżącego finansowały nadwyżką bilansu kapitałowego⁴. Aby w takiej sytuacji nie dopuścić do „przeżrzenia” gospodarki i pojawienia się napięć inflacyjnych konieczne jest prowadzenie odpowiedniej polityki makroekonomicznej.

³ *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, pod red. B. Durka, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.

⁴ Nowicki M., *Bilans płatniczy w warunkach integracji*, w: *Polskie przedsiębiorstwa a jednolity rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty*, praca zbior., Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa 1997, s. 68.

Płatności towarowe w latach 1990-1998

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Płatności towarowe w mld USD									
- wpływy z eksportu	10 863	12 760	13 997	13 585	16 950	22 878	24 420	27 233	30 122
- wypłaty z eksportu	8 249	12 709	13 845	15 878	17 786	24 705	32 574	38 521	43 842
- saldo	2 214	51	512	-2 293	-836	-1 827	-8 154	-11 289	-13 720

Źródło: *Ocena sytuacji społeczno-gospodarczej w 1997 roku wraz z elementami prognozy na 1998 rok*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa luty 1998 oraz *Polski handel zagraniczny w latach 1998-1999*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1999.

Scharakteryzowany wyżej proces integracji transformowanej gospodarki polskiej z jej otoczeniem międzynarodowym można podsumować w kilku punktach:

- zdolności eksportowe gospodarki nie są zadowalające z punktu widzenia potrzeb zachowania równowagi bilansu handlowego; przyrost tych zdolności mimo postępującej modernizacji gospodarki nie jest wystarczający;
- zapotrzebowanie na import nie jest samo w sobie bardzo wysokie; istotne jest to, że tempo wzrostu importu było bardzo wysokie, a rozmiary importu niedostosowane do możliwości płatniczych gospodarki;
- wzajemne niedopasowanie wartości eksportu i importu doprowadziło do znacznego deficytu bilansu handlowego;
- deficyt w bilansie handlowym był finansowany głównie środkami z napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich; kontynuowanie tej sytuacji na dłuższą metę jest jednak niemożliwe i grozi wystąpieniem kryzysu finansowego.

Luka infrastrukturalna

Jak to już stwierdzono w początkowym fragmencie opracowania, autorzy są przekonani, że jedno z istotnych uwarunkowań uczestnictwa Polski w procesach globalizacji stanowi infrastruktura, a w szczególności ta jej część, która określana jest mianem infrastruktury gospodarczej. Jest to zgodne z powszechnie akceptowanym w literaturze poglądem, że infrastruktura odgrywa niezwykle ważką rolę jako czynnik rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych i pozaekonomicznych. Związane jest to z pełnionymi przez infrastrukturę funkcjami, a zwłaszcza funkcją przemieszczania osób, produktów, energii i informacji. Sieci infrastrukturalne, a w szczególności transport, stanowią jedno z głównych uwarunkowań globalizacji⁵.

W prezentowanym opracowaniu przedmiotem analizy uczyniono, będące konsekwencją, a zarazem elementem transformacji, przeobrażenia w sferze infrastruktury ograniczonej do tej jej części, która najczęściej określana jest mianem infrastruktury gospodarczej. Infrastruktura gospodarcza obejmuje obiekty liniowe i punktowe z zakresu transportu, łączności, energetyki i gospodarki wodnej oraz – coraz częściej włączanej do infrastruktury ochrony środowiska naturalnego⁶.

⁵ Por. A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 65-66, oraz M. Ratajczak, *Infrastruktura w gospodarce rynkowej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1999, s. 139-148.

⁶ Na temat definicji infrastruktury i jej klasyfikacji patrz; M. Ratajczak, op. cit., s. 11-22.

W analizach dotyczących niezbędnych zmian w sferze infrastruktury i jej usług w krajach objętych transformacją zwraca się uwagę na dwa podstawowe aspekty tych przeobrażeń⁷. Pierwszy to potrzeba rozwoju infrastruktury w rozumieniu powiększania infrastrukturalnych składników majątku narodowego poszczególnych krajów. Druga płaszczyzna analiz dotyczących niezbędnych przeobrażeń w sferze infrastruktury w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, to rozważania odnoszące się do zasad funkcjonowania infrastrukturalnych składników gospodarki.

W gospodarce centralnie zarządzanej występowała wyraźna tendencja do ograniczania rozwoju infrastruktury. Przy tym ograniczanie rozwoju infrastruktury znajdowało wyraz nie tylko, a w wypadku niektórych składników infrastruktury, nie tyle we wskaźnikach ilościowych, ale także we wskaźnikach jakościowych.

Ilościowy aspekt różnic w poziomie rozwoju infrastruktury pomiędzy państwami znajdującymi się w okresie transformacji ustrojowej, a pozostałymi krajami europejskimi ilustruje tabela 6. Należy przy tym zaznaczyć, że choć dane zawarte w tabeli 6. obrazują stan z połowy lat osiemdziesiątych, to jednak charakterystyczna, zwłaszcza dla liniowych obiektów infrastruktury, powolność dokonujących się zmian powoduje, że zawarte w tabeli dane można traktować jako w znacznej mierze adekwatne do sytuacji panującej w infrastrukturze państw europejskich także w początkach lat dziewięćdziesiątych.

Mimo podejmowanych w poszczególnych krajach objętych transformacją działań na rzecz rozwoju infrastruktury nadal utrzymują się istotne różnice między tymi krajami a najwyżej rozwiniętymi krajami Europy. Dla przykładu można podać, że w roku 1994, a więc już kilka lat po rozpoczęciu transformacji szacowano, że przeciętnie w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, dla których dostępne były odpowiednie informacje statystyczne, wskaźnik awaryjności w tradycyjnej telefonii przewodowej wynosił ok. 45 awarii na 100 abonentów, podczas gdy podobny wskaźnik dla Unii Europejskiej w tym samym okresie wynosił 13 awarii na 100 abonentów. W sferze energetyki straty związane z przesyłem energii elektrycznej szacowano w roku 1994 w krajach Europy Środkowowschodniej na nie mniej niż 10%, a nawet do 20% wytworzonej energii, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej wskaźnik ten zawierał się w tym samym okresie w przedziale od 4% do nie więcej niż 9%.

Równie wiele można by przedstawić ilustracji niedostatku ilościowego infrastruktury, przy czym najbardziej odczuwanym był, a w niektórych krajach jest nadal, niedorozwój infrastruktury łączności.

⁷ *Transition Report 1996: Infrastructure and Savings*, European Bank for Reconstruction and Development, London 1996, s. 54.

Tabela 6.

Syntetyczne wskaźniki poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej w państwach europejskich w roku 1984 (w punktach)

Państwa	Wskaźnik	Miejsce	Państwa	Wskaźnik	Miejsce
Luksemburg	76,1	1	NRD	35,1	14
Szwecja	67,5	2	Irlandia	29,5	15
Szwajcaria	65,9	3	Hiszpania	29,5	16
Norwegia	62,7	4	Czecho- Słowacja	27,6	17
Holandia	57,3	5	Grecja	25,2	18
Dania	55,5	6	Bułgaria	22,9	19
RFN	54,7	7	Polska	20,5	20
Belgia	54,6	8	Węgry	18,6	21
Francja	52,0	9	ZSRR	17,1	22
Wielka Brytania	48,2	10	Jugosławia	16,8	23
Austria	47,5	11	Portugalia	16,7	24
Finlandia	42,5	12	Rumunia	15,1	25
Włochy	41,5	13	Turcja	6,8	26

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ze statystyk narodowych oraz EKG ONZ, ONZ i RWPG. Na temat metody obliczeń patrz: M. Ratajczak, *Infrastruktura a międzynarodowa współpraca gospodarcza w Europie*, KiW, Warszawa 1990, s. 46-49.

Dwie najpopularniejsze miary niedorozwoju tradycyjnej i ciągle jeszcze dominującej telefonii przewodowej to gęstość sieci telefonicznej mierzona liczbą abonentów na 100 mieszkańców oraz przeciętny okres oczekiwania na zainstalowanie telefonu. W wypadku pierwszego wskaźnika w roku 1994 wahał się on w krajach Europy Środkowowschodniej od 3 telefonów na 100 mieszkańców w Albanii do 34 telefonów na 100 mieszkańców w liderującej pod tym względem w analizowanej grupie krajów Bułgarii. Równocześnie średnia dla całej Unii Europejskiej wynosiła w tym samym okresie około 50 telefonów

na 100 mieszkańców. Z kolei okres oczekiwania na zainstalowanie telefonu i przyłączenie do sieci w roku 1994 wahał się od około dziesięciu lat w większości krajów wyłonionych z dawnego ZSRR do mniej niż roku w najlepszej, z tego punktu widzenia, Chorwacji. W Unii Europejskiej ten sam wskaźnik mierzony był w tym okresie w tygodniach⁸.

Dokonując bardzo ogólnej i skrótowej oceny rozwoju infrastruktury w Polsce w okresie poprzedzającym okres transformacji należy stwierdzić, że cechą charakterystyczną tego okresu był brak równowagi między rozwojem infrastruktury a wzrostem zapotrzebowania na jej usługi. Realizowana strategia rozwoju wiązała się z jednej strony z ograniczaniem nakładów na infrastrukturę, tak że w wielu jej ogniwach występował niedorozwój ilościowy i jakościowy (dziedziny szczególnie zaniedbane to łączność, gospodarka wodna, a także niektóre ogniwa transportu). Z drugiej strony, te same rozwiązania prowadziły do ekspansji popytu na świadczenia infrastruktury.

Rozwojowi infrastruktury w Polsce w okresie gospodarki centralnie zarządzanej można także zarzucić niekompleksowy charakter. Znajduje to wyraz w:

- dysproporcjach i braku spójności w rozwoju głównych działów infrastruktury,
- nierównoważeniu w rozwoju składników różnych działów infrastruktury,
- ograniczaniu niezbędnego zakresu poszczególnych inwestycji infrastrukturalnych.

„Oszczędnościowe”, czyli maksymalnie ograniczone w swym zakresie przedsięwzięcia infrastrukturalne prowadziły do tego, że infrastrukturę w Polsce charakteryzowało działanie w warunkach braku rezerw na przyszły wzrost świadczeń. Inny istotny problem to trudności związane z rosnącym stopniem zużycia obiektów infrastruktury. Znaczne wyeksploatowanie obiektów infrastrukturalnych było następstwem zarówno niedostatecznych nakładów na modernizację infrastruktury, jak i nieproporcjonalnego do uzyskiwanych przez gospodarkę efektów zapotrzebowania na usługi infrastruktury.

Nie ulega wątpliwości, że w Polsce, podobnie jak w innych krajach znajdujących się w fazie transformacji systemowej niezbędny jest znaczący rozwój infrastruktury. Ta generalna konkluzja wymaga jednak odpowiedzi na wiele dodatkowych pytań. Pierwsze dotyczy chociażby przybliżonego określenia kwot niezbędnych dla uzyskania zdecydowanej poprawy stanu infrastruktury. W tej materii można na ogół w literaturze znaleźć szacunki kosztów różnych programów rozwoju poszczególnych składników infrastruktury. Na

⁸ Wszystkie przytoczone powyżej ilustracje różnic w poziomie rozwoju infrastruktury zaczerpnięto z: *Transition Report 1996*, op.cit., s. 35-38.

Tabela 7.

Szacunkowe wielkości nakładów niezbędnych do wyrównania poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej w państwach Europy Środkowowschodniej do poziomu RFN (w mld DM z roku 1990)

Państwa	Wielkość niezbędnych nakładów	
	Wariant A	Wariant B
Bułgaria	113	339
Czechy i Słowacja	133	399
Polska	430	1290
Rumunia	400	1200
Węgry	140	420
b. NRD	100	300

Źródło: obliczenia własne na podstawie: M. Ratajczak, *Infrastruktura a międzynarodowa współpraca gospodarcza w Europie*, KiW, Warszawa 1990, s. oraz *Le coût d'une mise au niveau Ouest-Allemande de l'économie de la RDA*, „Problèmes Economiques” 1990, nr 2165, s. 10.

przykład program doprowadzenia sieci telefonii przewodowej w dawnej NRD do poziomu porównywalnego z landami tworzącymi RFN przed zjednoczeniem Niemiec miał kosztować około 60 mld DM. Również około 60 mld DM miało być wydane do końca 2000 roku na rozwój wybranych przedsięwzięć z zakresu infrastruktury transportu w ramach tzw. programu niemieckiej unifikacji transportowej⁹. Z kolei w Polsce koszty programu budowy podstawowej sieci autostrad o długości około 2600 km szacowano na około 5–6 mld \$¹⁰.

Znacznie trudniejsze i zarazem o wiele mniej precyzyjne jest określenie łącznych kosztów całego programu poprawy infrastruktury w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Problemy w przypadku prób tego typu analiz wynikają chociażby z różnej możliwej interpretacji zakresu infrastruktury oraz szacowania skali niezbędnych przedsięwzięć i towarzyszących im kosztów. W poniższej tabeli zawarto wyniki takiej próby w odniesieniu do dawnych (poza ZSRR) europejskich państw członkowskich Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Obliczenia zawarte w tabeli zostały oparte, z jednej strony, na

⁹ H. Sandhäger, *The East German Experience*, w: *The Provision of Infrastructure. The Role of the Private Sector*, EIB, Luxembourg 1995, s. 78.

¹⁰ L. Rafalski, *Stan sektora drogowego w Polsce*, „Problemy Ekonomiki Transportu” 1997 nr 1.

syntetycznych wskaźnikach poziomu rozwoju infrastruktury w państwach europejskich, a z drugiej – na informacji, iż doprowadzenie infrastruktury gospodarczej na obszarze dawnej NRD do przeciętnego poziomu RFN z okresu przed zjednoczeniem będzie wymagać od minimum 100 mld DM (wariant A w tabeli 7.) do 300 mld DM (wariant B w tabeli 7.). Mając pełną świadomość ograniczeń związanych z zastosowaną metodą obliczeń, należy zauważyć, że w świetle informacji dotyczących nakładów już poniesionych i planowanych na rozwój infrastruktury w dawnej NRD nierealne okazało się ograniczenie nakładów do 100 mld DM. Dlatego też również w przypadku pozostałych państw uwzględnionych w tabeli należy przyjąć, iż niezbędne nakłady na rozwój infrastruktury przekraczają kwoty określone w wariantcie A.

Źródła finansowania programów rozwoju infrastruktury

W literaturze nie ma wątpliwości co do tego, że sfera infrastruktury powinna być obszarem szczególnego zainteresowania polityki gospodarczej państwa w okresie transformacji. Co więcej, pogląd ten jest podzielany również przez zwolenników opcji liberalnej w polityce ekonomicznej. Na przykład w koncepcji polityki gospodarczej okresu przejścia określanej jako liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa wyróżnia się cztery główne kierunki¹¹:

- politykę popierania rozwoju,
- politykę popierania konkurencji,
- politykę prywatyzacji,
- politykę samorządności gospodarczej.

W ramach polityki popierania rozwoju na uwagę zasługują następujące grupy działań:

- popieranie inwestycji,
- popieranie inwestycji infrastrukturalnych,
- popieranie innowacji, badań i rozwoju,
- popieranie edukacji i kształcenia,
- rozłożenie ryzyka gospodarczego,
- popieranie budowy systemów informacji i sprzyjanie dyfuzji informacji.

Można więc stwierdzić, że konieczność prowadzenia i popierania rozwoju infrastruktury jest dostrzegana i doceniana.

¹¹ M. Gorynia, *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995, s. 198; M. Gorynia, *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*, „*Ekonomista*” 1996 nr 3; M. Gorynia, *The Polish Economy's International Competitiveness and Economic Policy*, „*Russian and East European Finance and Trade*” 1998, vol. 34, no. 4.

Bardzo duże potrzeby finansowe związane z rozwojem infrastruktury skłaniają do sformułowania kolejnego istotnego pytania dotyczącego tego, kto miałby ten rozwój finansować ?

Możliwe są cztery podstawowe źródła finansowania programów rozwoju infrastruktury:

- środki budżetowe,
- krajowy kapitał prywatny,
- zagraniczny kapitał prywatny,
- instytucje międzynarodowe.

Spośród czterech wymienionych powyżej źródeł finansowania rozwoju infrastruktury, najistotniejszą rolę należy przypisać środkom budżetowym, co nie oznacza oczywiście twierdzenia, że ma być to rola hegemonu. Uznanie, że to właśnie środki budżetowe mają być nadal w krajach Europy Środkowej i Wschodniej głównym źródłem finansowania rozwoju infrastruktury jest w gruncie rzeczy konsekwencją ograniczoności pozostałych wymienionych wcześniej źródeł.

Bariery związane z angażowaniem w rozwój infrastruktury krajowego kapitału prywatnego są dwojakiego rodzaju. Pierwszy rodzaj barier to ograniczoność kapitałów prywatnych, a zwłaszcza tych, które mogłyby być przeznaczone na tak szczególne przedsięwzięcia jak inwestycje infrastrukturalne. Drugi rodzaj barier związany jest z naturą inwestycji infrastrukturalnych (np. często długi okres zwrotu poniesionych nakładów), która nie zachęca specjalnie prywatnych dysponentów kapitału do angażowania się w przedsięwzięcia infrastrukturalne.

Kolejnym możliwym źródłem finansowania rozwoju infrastruktury jest zagraniczny kapitał prywatny. Wówczas również ograniczeniem jest specyfika przedsięwzięć infrastrukturalnych, które nie są na ogół, poza pewnymi wyjątkami dotyczącymi zwłaszcza łączności, postrzegane jako szczególnie interesujące zwłaszcza ze względu na relację ryzyka i możliwej do uzyskania tzw. premii z tytułu podjętego ryzyka.

Wreszcie ostatnie możliwe źródło finansowania rozwoju infrastruktury to środki finansowe pozyskiwane z instytucji międzynarodowych. Z punktu widzenia państw Europy Środkowowschodniej, a zwłaszcza tych, które znajdują się na różnych etapach starań o przyjęcie do Unii Europejskiej szczególną rolę mogą odgrywać fundusze, którymi dysponuje ta organizacja. Z tym, że generalną regułą jest, że środki przyznawane z funduszy unijnych mogą służyć wspieraniu przedsięwzięć, które oprócz tego i na ogół w przeważającej części finansowane są z innych, a przede wszystkim krajowych źródeł.

Kolejna kwestia wiążąca się z niezbędnością rozwoju infrastruktury w państwach będących na etapie transformacji systemowej, a w tym także w Polsce,

dotyczy struktury podejmowanych przedsięwzięć. Przy tym pytanie to odnosi się przede wszystkim do kwestii relacji pomiędzy nakładami na rozwój nowych składników infrastruktury, a zwłaszcza tych najnowocześniejszych, a zarazem na ogół najbardziej kapitałochłonnych, a środkami przeznaczonymi na modernizację obiektów już istniejących.

W powyższej kwestii należy zgodzić się z tymi ekspertami, którzy wskazywali i wskazują na potrzebę zachowania daleko idącego umiaru i ostrożności w tworzeniu planów budowy bardzo nowoczesnych obiektów infrastrukturalnych (zwłaszcza w transporcie)¹². Istnieje bowiem niebezpieczeństwo tworzenia w ten sposób infrastruktury, która w sumie będzie mieć ograniczone znaczenie dla większości podmiotów gospodarczych, a równocześnie może angażować środki, które mogłyby być wykorzystane na inne, mniej prestiżowe, ale za to bardziej przydatne przedsięwzięcia modernizujące już istniejące obiekty.

Prywatyzacja i deregulacja infrastruktury

Drugi aspekt pożądanых przeobrażeń w sferze infrastruktury dotyczy zmian w zasadach funkcjonowania infrastrukturalnych składników gospodarki. Najistotniejsze z postulowanych przeobrażeń to zmiany własnościowe związane z prywatyzacją oraz zmiany mechanizmów regulujących związane z deregulacją¹³.

Idea prywatyzacji w zakresie infrastrukturalnych składników gospodarki jest dość powszechnie akceptowana. Nie oznacza to jednak braku rozbieżności zdań co do pożądanego zakresu, tempa i metod prywatyzacji. W odniesieniu do kwestii tempa i zakresu prywatyzacji infrastrukturalnych składników gospodarki można spotkać się z opinią, że pożądane byłoby, aby z punktu widzenia obu kryteriów procesy zachodzące w państwach objętych transformacją były wręcz szybsze i bardziej rozległe niż w krajach Europy Zachodniej¹⁴. Zwolennicy takiego punktu widzenia wskazują na, ich zdaniem, znacznie bardziej negatywny w swych następstwach charakter własności państwowej w dawnych gospodarkach centralnie zarządzanych niż własności państwowej w gospodarkach rynkowych. W związku z tym utrzymywanie własności państwowej w infrastrukturalnych ogniwach gospodarki w krajach będących na etapie transformacji

¹² *Tendances de l'évolution et politique des transports, économie des transports*, TRANS/R.382, EKG ONZ 1993, s. 13-20.

¹³ *Transition Report 1996*, op.cit., s. 54, 62.

¹⁴ Por. I. Major, *Private and Public Infrastructure in Eastern Europe*, „Oxford Review of Economic Policy”, 1991, vol 7, nr 4, s. 88-92.

oznacza przenoszenie do nowych realiów systemowych rozwiązań skażonych wszystkimi słabościami gospodarki centralnie zarządzanej.

Nie negując idei prywatyzacji w zakresie infrastruktury i jej usług, należy jednak zwrócić uwagę na podkreślane już ograniczone zainteresowanie dysponentów kapitału prywatnego angażowaniem się w sferę infrastruktury. Nie można także pominąć argumentów, które przemawiają za zachowaniem dużej ostrożności w działaniach na rzecz prywatyzacji. Nie bez znaczenia są wówczas zwłaszcza argumenty o charakterze społecznym i znaczenie części usług infrastruktury jako tzw. usług uniwersalnych.

Postulatu prywatyzacji w sferze infrastruktury nie można oddzielać od idei deregulacji, jeśli zmiany własnościowe nie mają prowadzić do zastąpienia monopolisty czy też quasi-monopolisty publicznego firmą o podobnym charakterze, tyle że prywatną. Deregulacja z jednej strony powinna polegać na usuwaniu przede wszystkim instytucjonalnych barier wejścia na rynek infrastruktury i jej usług, a z drugiej strony wyrażać się w rozwoju, dostosowanych do nowej sytuacji ekonomicznej, form regulacji. Ten drugi i pozornie paradoksalny element deregulacji sprowadzający się do idei reregulacji wynika z tego, iż w obszarze infrastruktury i usług związanych z jej wykorzystaniem trudno oczekiwać, aby możliwe było działanie tzw. silnej niewidzialnej ręki rynku, a więc tych wszystkich reguł, które wymuszają na podmiotach gospodarczych działanie w pełni zgodne z zasadami typowymi dla wolnego rynku. Dlatego właśnie większość ekonomistów zgadza się, że w sferze infrastruktury i jej usług potrzebna jest pewna forma regulacji, choć nie przesądza to odpowiedzi ani na pytanie o to, co i w jaki sposób powinno być regulowane, ani o to, kto powinien spełniać obowiązki regulatora.

Kończąc rozważania na temat infrastruktury w warunkach transformacji systemowej, można sformułować kilka zasadniczych wniosków.

Po pierwsze: istotne różnice pomiędzy gospodarką centralnie zarządzaną a gospodarką rynkową dotyczą także infrastruktury i jej usług.

Po drugie: dla gospodarki centralnie zarządzanej charakterystyczne było, z jednej strony, kreowanie znacznego popytu na usługi infrastruktury, a w szczególności służącej masowemu przemieszczaniu produktów infrastruktury gospodarczej, a z drugiej – realizowanie polityki maksymalnego odraczenia i oszczędności nakładów na rozwój infrastruktury. W efekcie realizowanej w gospodarce centralnie zarządzanej polityki rozwoju infrastruktury, w momencie rozpoczęcia transformacji kraje Europy Środkowej i Wschodniej, a w tym Polska, dysponowały infrastrukturą zdecydowanie niewystarczającą z punktu widzenia wymogów gospodarki rynkowej.

Po trzecie: dwa główne kierunki zmian w infrastrukturalnych ogniwach gospodarki w okresie transformacji to rozwój ilościowy i jakościowy wymagający nakładów inwestycyjnych oraz zmiany zasad funkcjonowania obejmujące przede wszystkim takie kwestie, jak prywatyzacja i deregulacja.

Po czwarte: zarówno w świetle wcześniejszych doświadczeń gospodarek rynkowych, jak i na podstawie dotychczasowych efektów reform systemowych podejmowanych w krajach będących na etapie transformacji można stwierdzić, że zakres działania rynku w sferze infrastruktury i jej usług nie może być równie istotny, jak w wypadku tzw. bezpośrednio produkcyjnych ogniw gospodarki. Oznacza to, że na ogół, nawet jeśli możliwa jest prywatyzacja i deregulacja w rozumieniu ograniczania instytucjonalnych barier wejścia, musi im jednak towarzyszyć utrzymanie pewnych form regulacji zachowań podmiotów dysponujących infrastrukturą i świadczących usługi przy jej wykorzystywaniu.

Po piąte: państwo nie może traktować prywatyzacji i deregulacji jako sposobu na uwolnienie się od konieczności ponoszenia znacznej części odpowiedzialności za rozwój infrastruktury i jej usług bowiem trzeba mieć świadomość, że samoregulacja rynkowa nie jest rozwiązaniem równie skutecznym, jak w innych obszarach ekonomiki.

I wreszcie po szóste: brak istotnych zmian w infrastrukturze może stanowić dodatkowe zagrożenie z punktu widzenia miejsca Polski na mapie coraz bardziej globalnej gospodarki światowej.

Bibliografia

- Apanowicz P., *Rekord pobity*, „Rzeczpospolita”, 19 luty 1999.
- Brown J., *Corporation as Community: A New Image for a New Era*. In: J. Renesch (ed.), *New Traditions in Business*, Berrett-Koehler, San Francisco 1992.
- Contractor F. J. ed., *Economic Transformation in Emerging Countries. The Role of Investment, Trade and Finance*, Elsevier, New York 1998.
- Le coût d'une mise au niveau Ouest-Allemande de l'économie de la RDA*, „Problèmes Economiques” 1990, nr 2165.
- Dicken P., *Global Shift*, Guilford Press, New York 1992.
- Durka B., (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.
- Gorynia M., *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995.
- Gorynia M., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*, „Ekonomista” 1996 nr 3.
- Gorynia M., *The Polish Economy's International Competitiveness and Economic Policy*, „Russian and East European Finance and Trade” 1998, vol. 34, no. 4.
- Major I., *Private and Public Infrastructure in Eastern Europe*, „Oxford Review of Economic Policy” 1991, vol 7, nr 4.
- Nowicki M., *Bilans płatniczy w warunkach integracji*, w: *Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty*, praca zbior., Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa 1997.

- Ohmae K., *The End of the Nation State*, Free Press, New York 1995.
- Olesiński Z., Pac-Pomarnacki R., *Działalność dużych inwestorów zagranicznych w Polsce*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. B. Durka, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.
- Parker B. B., *Globalization and Business Practice. Managing Across Boundaries*, Sage Publications, London 1998.
- Rafalski L., *Stan sektora drogowego w Polsce*, „Problemy Ekonomiki Transportu” 1997 nr 1.
- Ratajczak M., *Infrastruktura a międzynarodowa współpraca gospodarcza w Europie*, KiW, Warszawa 1990.
- Ratajczak M., *Infrastruktura w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1999.
- Renesch J. (ed.), *New Traditions in Business*, Berrett-Koehler, San Francisco 1992.
- Sandhäger H., *The East German Experience*, w: *The Provision of Infrastructure. The Role of the Private Sector*, EIB, Luxembourg 1995.
- Tendances de l'évolution et politique des transports, économie des transports*, TRANS/R.382, EKG ONZ 1993.
- Transition Report 1996: Infrastructure and Savings*, European Bank for Reconstruction and Development, London 1996.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.